

# [行政總裁報告書]

## 中國市場：集團增長動力泉源


在二零零四/二零零五年度，奧思集團穩步地朝著數個清晰方向平穩發展。我們喜見集團之產品深受消費者歡迎，符合我們數年前於營商環境不佳的情況下涉足中國市場時之預期。中國市場的業務已成為集團主要的增長動力，我們現正全力拓展新的零售點及專營權安排。我們相信集團已成功建立起一個極具知名度的品牌，並贏得中國一群來自不同階層及追求高質素、具知名度而價格具競爭力之護膚美容產品之客戶。為充份利用我們的經驗，集團在中國市場上的成就促使我們尋求開拓其他業務之機遇，這包括開展中國水療業務或於獲得內地零售牌照後在主要城市開設我們全資擁有的~H<sub>2</sub>O+專賣店。

## 多元化發展及合作

在其他發展時間較長的市場，我們仍採用鞏固業務及多元化發展的長遠策略。在鞏固業務方面，我們繼續評估各個零售點及水療美容中心的客戶流量及位置，關閉或搬遷一些表現欠佳的分店以達致最佳的市場覆蓋部署。同時，透過持續發展多元化業務，我們致力確保未來之業務表現穩定，免受個別市場領域之波動所影響。有關策略包括與一些夥伴合作發展水療及美容業務及推出專為亞洲市場而設，部分更將由集團自行研發的新產品。

## 謹慎中求創意

我們在保持中國市場之增長勢頭之餘，亦同時在競爭環境較激烈的市場，如香港、台灣、新加坡及澳門繼續佔據重要的市場地位。過去一年，集團謹慎擴展及開支預算的策略再次成為集團成功的關鍵，而這些策略將繼續作為集團未來一年決策之基礎。自上市以來，我們一直緊貼市場資訊，採取審慎及穩健的財務措施，以繼續保障及致力提高投資者利益。我們相信這項策略將在未來一年為投資者帶來最佳回報。



余麗絲  
執行董事兼行政總裁

二零零六年一月十三日

“銳意求變  
不斷創新”

